

PRZEBIEG PROCESU KOMERCJALIZACJI NA UNIWERSYTECIE MORSKIM W GDYNI

Komercjalizacja na Uniwersytecie Morskim w Gdyni odbywa się zgodnie z regulaminami i zasadami wewnątrznie obowiązującymi dostępnymi na stronie internetowej www.umg.edu.pl/regulaminy-i-dokumenty.

IDENTYFIKACJA I OCENA POMYSŁU

TRL 0-3

**PRZYJDŹ I POROZMAWIJ Z BROKEREM!
ZAPYTAJ O POTRZEBY PRZEDSIĘBIORCÓW**

Pierwszym krokiem jest zidentyfikowanie potencjalnych innowacji, które mogą mieć wartość rynkową. Ocenia się, czy pomysł ma potencjał komercyjny, czy jest unikalny oraz jakie problemy rozwiązuje.



1

2



BADANIA PRZEMYSŁOWE I PRACE ROZWOJOWE

TRL 4-8

**POMOŻEMY ZNALEŹĆ FINANSOWANIE
NA ROZWÓJ TWOJEGO ROZWIĄZANIA.**

Tworzenie prototypu produktu, który pozwoli na przetestowanie jego funkcjonalności oraz wprowadzenie ewentualnych usprawnień. Testowanie i walidacja: Przeprowadzenie testów, które pozwolą na sprawdzenie, czy produkt działa zgodnie z oczekiwaniami i czy jest bezpieczny do użycia przez konsumentów.

OCHRONA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ

**PAMIĘTAJ O WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ
NA KAŻDYM ETAPIE PROJEKTU**

Jeśli rozwiązanie spełnia kryteria, należy rozważyć ochronę własności intelektualnej, na przykład poprzez uzyskanie patentu na wynalazek lub praw ochronnych na wzór użytkowy. Ochrona ta zapobiega kopiowaniu innowacji przez konkurencję. Może to być również rejestracja znaku towarowego, wzoru przemysłowego, ochrony praw autorskich czy know-how.



3

4



ZGŁOSZENIE DO CTT

**CTT WESPRZE CIĘ W ZABEZPIECZENIU PRAW
WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ.**

Zgłoszenia własności intelektualnej dokonuje Twórca na przewidzianym do tego **FORMULARZU** [kliknij w [LINK](#)] do CTT UMG.

CTT wesprze Cię w dokonaniu zgłoszenia rozwiązania do ochrony w Urzędzie Patentowym krajowym i zagranicznym.

OPRACOWANIE STRATEGII KOMERCJALIZACJI

Ochrona własności to pierwszy krok w kierunku komercjalizacji rozwiązania! Opracowanie modelu biznesowego, który obejmuje sposób generowania przychodów.



5

6



POSZUKIWANIE PARTNERÓW BIZNESOWYCH

Poszukiwanie przedsiębiorcy, który będzie zainteresowany wprowadzeniem rozwiązania na rynek i dostosowaniem go do swoich potrzeb. Często niezbędne jest pozyskanie kapitału od inwestorów, takich jak fundusze, anioły biznesu lub granty wdrożeniowe oraz opracowanie budżetu obejmującego koszty produkcji, marketingu, sprzedaży przez przedsiębiorcę i inne związane z wprowadzeniem rozwiązania na rynek.

KOMERCJALIZACJA

Negocjacje z potencjalnym odbiorcą. Licencja lub sprzedaż praw. Wprowadzenie produktu/usługi na rynek przez przedsiębiorcę dokonującego wdrożenia rozwiązania wywodzącego się z Uczelni. **Przychód z komercjalizacji to sukces Twórcy i Uczelni!**



7

SKONTAKTUJ SIĘ Z BROKEREM INNOWACJI!

tel: 58-5586-402/470/466

e-mail: biznes@umg.edu.pl